12 вопросов о турпродукте для продвижения

1. Что представляет собой продукт
2. Почему именно ваш продукт (относительно конкурирующих) захочет купить потребитель? Позиционирование продукта (основное отличие от основных конкурентов).
3. 3 основные ценности продукта (рациональные и/или эмоциональные)?
4. Какие три группы потребителей будут пользоваться вашим продуктом чаще всего? На кого он рассчитан?
5. Для чего ваш продукт нужен потребителю?
6. Какие проблемы потребителя он решает, в чём облегчает его жизнь?
7. Когда и как потребитель будет пользоваться вашим продуктом чаще всего?
8. Какой покупкой является ваш продукт для потребителя: простой или сложной?
9. Покажите цепочку действий потребителя от желания купить продукт данной категории до непосредственно покупки продукта.
10. Ценовая и статусная характеристики вашего продукта
11. Почему потребитель захочет платить такую цену за продукт и какие атрибуты продукта убедят его в данном статусе вашего продукта?
12. Что нужно знать о продукте, чтобы его продажи шли эффективнее?